

РАЗДЕЛ 4. БАНКРОТСТВО И АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бледных Е.И.

ПРОБЛЕМЫ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЕНИЯ

1. Проблема «идеального» закона о несостоятельности и банкротстве

Закон 1992 года «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» в статье №1 установил: «Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, *в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника*»¹. Постановлением Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 были определены следующие показатели, определяющие понятие «неудовлетворительная структура баланса»: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В Постановлении также приведены нормативные значения показателей. Превышение нормативных значений указанных величин давало возможность признать организацию-должника банкротом. Но экономическая наука, опираясь на анализ хозяйственной деятельности предприятий разных отраслей, доказала оспоримость решений арбитражного суда, принимаемых на основе такого малого перечня критериев и единых нормативных значений показателей неудовлетворительной структуры баланса для всех видов деятельности и всех отраслей промышленности.

В итоге арбитражная практика, основанная на законе 1992 года «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», установила основным условием признания предприятия банкротом **принцип неоплатности**²: превышение обязательств над активами. Но оказалось, что в соответствии с этим принципом крупные предприятия-должники фактически не попадали под действие закона о банкротстве. До тех пор, пока балансовая стоимость активов предприятия была выше установленного размера обязательств, тому ничего не грозило. Такая избирательность закона, по существу, предопределила его пересмотр.

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» 1998 года основным критерием возбуждения процедуры банкротства установил **принцип неплатежности**³ (**неплатежеспособности** в принятой сейчас терминологии, которая не совсем соответствует нормам русского языка). В соответствии с п.2 ст.3 ФЗ

¹ Российская газета. 1992. №279. 30 декабря.

² Неоплатный долг, неоплатимый, который платить не по силам, нечем... (Даль Владимир. Толковый словарь живого великорусского языка. Т.1. М.: Русский язык, 1989. С. 525).

³ Неуплата, невыплата, неустой в платежах... (Даль Владимир, Там же. С. 526)

«юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения». Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом в том случае, если требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее пятисот, а к должнику-гражданину - не менее ста минимальных размеров оплаты труда.

Ясно, что размер долга в 50 тыс. руб. с легкостью образуется на любом предприятии, в первую очередь на крупном. И, следовательно, процедура банкротства угрожает практически каждому предприятию. Как только этот факт стал осознаваться общественностью и СМИ, то все громче и громче стал мушкетироваться тезис об опасности закона, об обилии заказных банкротств. В утрированной форме эта опасность представлялась как желание «кредитора – Моськи» съесть «должника – Слона».

Научный экономико-юридический анализ ситуации опровергает столь расхожее мнение. Дело в том, что в общественном сознании соединились два совершенно разных понятия: возбуждение процедуры банкротства (несостоятельность) и признание должника банкротом (собственно банкротство). Определенная доля вины за это лежит и на законодателе, который в названии закона привел их как синонимы. Желание кредитора вернуть свои средства путем применения одной из четырех процедур банкротства не означает возможность ликвидировать должника путем процедуры конкурсного производства, то есть признания его банкротом решением арбитражного суда. Для мелкого кредитора это сделать в принципе невозможно, если у должника активов больше, чем обязательств. Закон о банкротстве не мешает администрации или собственникам должника выплатить задолженность и прекратить дело о банкротстве. Проблема, скорее всего, не в законе, а в желании нерадивых собственников тихо и безнаказанно пользоваться заемными средствами как собственными. При этом общественное мнение оказалось на стороне неплательщиков. Угроза банкротства должна, как щука, заставлять «предприятие – карася» активно двигаться и не дремать.

Более того, закон о банкротстве в целом направлен на поддержание активного и законопослушного бизнеса. Например, есть процедура внешнего управления, которая прямо направлена на восстановление бизнеса должника. Как показывает опыт, при осознанном и тщательно продуманном желании участников процедур банкротства и всех заинтересованных лиц закон действительно позволяет восстановить бизнес. Но как любой сложный инструмент, он способен при неграмотном использовании натворить немало бед.

Надеюсь, что научные исследования в будущем позволят объединить на уровне количественных показателей критерии неоплатности и неплатежности (неплатежеспособности). Юридически это означало бы, что крупным и мелким предприятиям присваивается разный статус и каждому из них предоставляется выбор индивидуальной технологии восстановления

бизнеса, а также означало бы включая ликвидацию организации-банкрота путем продажи ее имущественного комплекса более эффективному собственнику.

2. Проблема статуса арбитражного управляющего

Давайте обсудим ролевые установки арбитражного управляющего.

- Во-первых, арбитражный управляющий - это физическое лицо, призванное работать на арбитражный суд. Но более чем за пять лет работы арбитражного управляющего, принимавшего участие в десятках судебных процессов, припоминаются лишь единичные случаи его диалога с арбитражным судьей. По-видимому, строгий монолог судьи, подобно традиционному воспитательному воздействию начальника на подчиненного, до сих пор считается самым эффективным средством. Каждый сверчок знай свой шесток.
- Во-вторых, как того требует закон, арбитражный управляющий работает на кредиторов. И первую скрипку среди кредиторов с разной степенью успеха играет тот, кто возбудил процедуру банкротства. Другие кредиторы от него отставать не хотят. Каждый требует возврата своего долга, желательно в полном объеме и немедленно.
- В-третьих, арбитражный управляющий тесными узами связан с организацией-должником. Например, восстановление бизнеса должника есть основная цель деятельности внешнего управляющего. По существу - это работа в должности генерального директора. Для конкурсного управляющего социально значимо взаимопонимание с членами трудового коллектива. Он по долгу деятельности вынужден увольнять всех работников, включая молодых людей, начинающих свой трудовой путь, людей предпенсионного возраста, женщин, находящихся в декретных отпусках, и т.д.
- Добавим к этому перечню многочисленные официальные государственные организации и неформальные заинтересованные лица, оказывающие или пытающиеся оказать влияние на арбитражного управляющего.

Из всего вышесказанного приходится констатировать, что арбитражный управляющий – слуга многих господ. Могучий русский язык людей, успешно работающих в таких условиях, называет пройдохами. С данной ролевой установкой сочетается предписанная законодателем обязанность арбитражного управляющего быть предпринимателем, то есть лицом, работающим с целью извлечения прибыли. Законодатель и все общество создали условия, при которых арбитражный управляющий, для того чтобы исполнить все, что требует закон и окружающие лица, вынужден работать «на грани фола».

Конечно, неумолимый закон селекции будет отсеивать тех, кто абсолютно честен, но неспособен к активным рискованным действиям, и, надеюсь, удалит со сцены тех, кто считает, что цель оправдывает средства, и действует с нарушением закона. В чистоте рядов заинтересованы в первую очередь сами арбитражные управляющие. Общественное мнение о каждом из управляющих судит по недобросовестным действиям коллег.

3. Проблема оценки эффективности работы арбитражного управляющего

В методике оценки эффективности работы арбитражного управляющего нуждаются все, в том числе и сами арбитражные управляющие. Эффективность по определению есть доля полезных, результативных действий в общем числе действий. Об эффективности действий конкурсного управляющего судят по сумме средств, выплаченных кредиторам. Однако для оценки эффективности необходимо определить максимальную (предельную) сумму средств, которые мог бы вернуть управляющий путем реализации имущества должника.

Во-первых, за максимальную сумму вырученных средств можно принять всю кредиторскую задолженность. Парадокс в том, что такой идеальный случай, скорее всего, - судебская ошибка, поскольку условием введения конкурсного производства является недостаток средств для расчетов с кредиторами.

Во-вторых, можно ориентироваться на балансовую стоимость активов. Однако опыт показывает, что сплошь и рядом в активах значатся «дутые», ничем не подтвержденные цифры и реальная стоимость активов значительно ниже.

Выходом из данной ситуации была бы оценка всей стоимости имущественного комплекса независимым оценщиком. Но это довольно дорого и невыгодно для кредиторов, поскольку средства для оплаты оценки будут взяты из конкурсной массы, предназначенной для расчетов с кредиторами. Кроме того, на предприятиях порой хранятся такие горы хлама в виде запасов, что оценить их стоимость практически невозможно.

Таким образом, на данный момент нет экономических оснований для достоверной оценки эффективности работы арбитражного управляющего по сумме возврата средств. Как правило, такая оценка сегодня имеет под собой, скорее, эмоциональную, чем реальную основу.

Еще более абсурдна мысль об оценке эффективности по срокам работы арбитражного управляющего. Во-первых, сроки прописаны законом, а, во-вторых, как известно, платой за скорость реализации активов является снижение суммы вырученных средств. Поэтому наиболее правильным был бы принцип «поспешай не торопясь».

К проблеме оценки эффективности следует отнести и правовую оценку практики действий внешних управляющих по восстановлению бизнеса путем учреждения дочерних предприятий и реализации их бизнеса в пользу кредиторов. Такие действия в рамках закона ничему не противоречат. Кредиторы получают средств даже больше, чем можно было бы выручить при реализации имущества. Стоимость бизнеса, организованного на конкретном имуществе, всегда выше, чем само имущество: это азы теории оценки бизнеса. Более того, кредиторы, как правило, - смежники, и у них есть возможность получать доходы от дальнейшего сотрудничества с учрежденным предприятием, занимающимся тем же видом деятельности, что и материнская компания-должник. Государство и муниципалитет получают выплаты от работающего предприятия. Работники не пополняют биржу труда, обеспечены

работой и получают заработную плату. Собственники ничего бы не получили при конкурсной продаже имущества, но у них есть шанс получить хоть что-то при реализации бизнеса.

Однако в соответствии с буквой закона бизнес должника не восстановлен; должник ликвидируется по процедуре конкурсного производства. Цель внешнего управления не достигнута и, следовательно, арбитражный управляющий не справился с поставленной задачей.

4. Эффективность процедур банкротства

Эффективность процедур банкротства целесообразно оценивать с позиций восстановления функционирования предприятий.

Объект действий арбитражного управляющего и главное действующее лицо – это работающее предприятие (бизнес). Следовательно, цель процедур банкротства состоит в сохранении, восстановлении бизнеса и трудового коллектива даже путем замены неэффективного собственника на более эффективного. Юридически и экономически обоснованный переход собственности – есть крайняя мера арбитражного управления. Жизнь есть движение, и переход собственности есть жизнь экономики.

Самарская Н.А.
Платонов А.М.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИЗИСА И РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

История социально-экономического развития многих, в том числе крупнейших, стран мира свидетельствуют о том, что им приходилось переживать глубокие спады производства, финансовые потрясения, массовую безработицу, острые социальные и политические конфликты. Одни страны с большим трудом и значительными издержками преодолевали трудности, вызванные прежде всего кризисом экономики, другие успешно справлялись с экономическими и социальными потрясениями и в довольно короткие сроки выводили свои экономические и социальные системы из острых кризисных состояний.

Экономические, а также финансовые и биржевые кризисы и потрясения являются неизбежными спутниками рыночной экономики – без них было бы невозможно развитие и движение вперед. Государственное регулирование позволяет смягчить кризисы, компенсировать их последствия, но полностью устранить их не может. Кризисы приобретают новые формы, проявляются в новых секторах экономики, что заставляет искать новые средства и формы борьбы с ними.

Устранение с рынка обанкротившихся предприятий является неременным условием эффективного функционирования рыночного механизма любой страны. Однако предотвратить банкротство, обеспечить продолжительное процветание предприятий – задача значительно более важная